

УДК 316.334.3:378.016

ББК С561.7

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ МОТИВОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Шестакова М.Г.

*Студент Южно-Уральского государственного университета
(национальный исследовательский университет)
Институт социально-гуманитарных наук
г. Челябинск, Россия*

SOCIOLOGICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF MOTIVES OF HUMAN ACTIVITIES

Shestakova M

*Student of the South Ural State University
(National Research University)
Institute of Social Sciences
Chelyabinsk, Russia*

Аннотация

В статье рассматриваются классические и современные социологические подходы в рамках определения мотивов деятельности человека. В данных подходах рассматриваются и сопоставляются разные точки зрения на данную проблематику.

Annotation

The article presents the classical and modern sociological approaches in determining the motives of human activity. These approaches consider and compare different points of view on this issue.

Ключевые слова: мотивация, мотив, целерациональное поведение, ценностно-рациональное поведение, аффективное поведение, традиционное поведение, «для того, чтобы», «потому что», стимул-реакция, постулаты поведения, диспозиция.

Key words: motivation, motive, goal-oriented behavior, value-rational behavior, affective behavior, traditional behavior, "in order to", "because", stimulus-reaction, postulates of behavior, disposition.

Мотивация – это сумма всех внешних и внутренних факторов, побуждающих человека действовать конкретным образом. Внешние характеризуют условия деятельности, внутренние – личностные свойства субъекта (мотивы, желания, потребности и т.д.). Таким образом, мотив – внутреннее состояние индивида, которое в совокупности с другими личностными свойствами субъекта побуждает его действовать так, а не иначе.

Рассмотрим теории социологов-классиков, а именно наиболее популярные концепции - концепции социального действия М. Вебера и А. Шюца и теорию социального обмена Дж. Хоманса.

М. Вебер, анализируя действия индивидов (группы индивидов), считает, что всякое действие имеет субъективную мотивацию. Одним из его видов является социальное действие. Оно же еще направлено, ориентировано на других, на их поведение в прошлом, в настоящем и будущем. М. Вебер его определяет еще как «ожидание». Получается, чтобы понять мотив такого поведения, мы должны обратиться к сознанию другого. Но, в противоположность этому, М. Вебер указывает, что истинные мотивы другого, его цели и ценности до конца не могут быть поняты, и что, только домысливая, человек сможет осознать это [1].

Решение из ситуации он находит путем построения модели действия. Он конструирует идеальный тип целерационального действия, который позволяет выделить основные характеристики социального действия и показать, что субъект в действительности не всегда руководствуется рациональностью. В соответствии с определенными мотивами Вебер выделяет несколько типов действия:

1. Целерациональное – основывается на рациональном определении средств и предвидении результатов. Строится на ожидании определенного поведения со стороны других людей и достижении осознаваемой индивидом рационально направленной цели (оценочный показатель – успех).

2. Ценностно-рациональное – основывается на следовании определенным убеждениям и ценностям (этическим, религиозным и др.) Это такой тип, в котором действие самоценно, и человек не обращает внимание на успешность и результативность этого действия. Оно всегда определяется «требованиями», в подчинении которых индивид видит свою задачу.

3. Аффективное – не подчиняется осмысленным действиям, характеризуется чувствами, эмоциями, стремлением незамедлительно удовлетворить свои потребности. Если этот тип начинает носить сознательную форму, то он становится ближе либо к ценностно-рациональному типу, либо целерациональному, либо одновременно к тому и другому.

4. Традиционное – основывается на длительных привычках, на следовании определенным привычным моделям поведения, которые сложились в обществе и в процессе жизнедеятельности индивида. Они неосмысленные, в большей степени совершаются автоматически и в реальности в большинстве случаев представляют поведение индивида.

Последние два типа действия Вебер не относит к социальным действиям, так как считает, что они иррациональные, неосмысленные. К социальному, рациональному он причисляет ценностно-рациональное и целерациональное действия в порядке возрастания [2]. В реальности в поведении индивида переплетаются разные мотивы характерные для разных видов действий. В разных типах обществ одни действия могут преобладать, а другие уходить на второй план.

А. Шюц – продолжатель теории М. Вебера. Действием он обозначает заранее продуманное поведение, что его в некоторой степени сближает с Вебером. Для него оно является мотивированным и осознанным. Он считает,

что научно описывать мотивы деятельности человека трудно, так как они очень субъективны и малодоступны. По-другому говоря, только сам человек, который совершает действия, знает, что и почему он это делает.

Он выделяет два мотива действий: «для того, чтобы» (направляет действие) и «потому что» (объясняет причины действия и их последствия). Рассмотрим каждый из них более подробно [3].

Действия человека совершаются на определенном основании. Они имеют свою историю, свое прошлое. Это прошлое определяет мотив «потому что», который тем самым показывает причину действия и подталкивает человека к его совершению (в частности, к формулированию намерений). Так как этот мотив показывает уже сделанное действие. А. Шюц считает его наиболее податливым к изучению.

Мотив «для того, чтобы» крайне недоступен исследователю. Он относится к будущему и определяет намерения, цели человека и рассматривает действия в роли средств для ее достижения. Именно этот мотив ориентирует сознание человека при совершении действий. Он определяет будущее, которое в воображении индивида предстает как свершившееся. Мотив «потому что» может играть первостепенную роль в сознании только после свершившегося. Тогда человек будет смотреть на себя, на свои поступки со стороны наблюдателя.

Наряду с этим в осуществлении определенной деятельности в рамках процесса социального взаимодействия индивид может рассматривать других людей в качестве тех, которые, осуществляя типичные действия, руководствуются типичными мотивами. Типичные мотивы «для того, чтобы» индивиду не известны. Индивид ориентируется на типичные мотивы «потому, что» и строит на их основании свои мотивы «для того, чтобы». Так люди предписывают друг другу определенные типичные модели мотиваций [4].

По Дж. Хомансу, социальное поведение строится из цепочки стимул – реакция. Так, влияние, которое оказывает окружающая среда на социальное

поведения, формирует стимул. Стимул порождает реакцию – ответное действие индивида на воздействие. Реакция строит действия и поступки человека, которые в своей совокупности образуют социальное поведение.

Социальное поведение – рациональное поведение. Человек совершает действие, исходя из своих потребностей и интересов, возможности при минимальных затратах совершить его максимально выгодно [5].

Учитывая внутренние мотивы человека, находящиеся под влиянием внешней среды, Дж. Хоманс выдвигает пять постулатов социального поведения:

1. Постулат успеха: чем чаще поощряется действие человека, тем больше вероятность его повторения.

2. Постулат стимула: человек совершая действие, руководствуется определенным стимулом; если этот стимул вызывает успешное действие, то в последующем при повторе такого же стимула, человек совершит это действие или подобное ему.

3. Постулат ценности: человек, производя какое-либо действие, стремится к достижению определенного результата; чем более ценен будет этот результат для индивида, тем больше личность будет заинтересована в совершении данного действия.

4. Постулат депривация: если те или иные действия человека в прошлом имели постоянные вознаграждения, то рано или поздно у него появится эффект «привычки»; в последующем для этого человека цена награды становится все меньше и меньше.

5. Постулат агрессии: если индивид рассчитывает получить за совершенные действия определенное вознаграждение, но не получает его, или хуже того – получает наказание, то неисполнение ожидаемого переходит в агрессивное поведение человека, результаты которого становятся для последнего ценным; и, наоборот, если человек за свою деятельность не был наказан, а более того, получил награду, то он показывает одобряемое поведение, результаты которого становятся ценными для индивида [6].

Обобщая вышесказанные теории классиков, выделим их общие механизмы определения мотивации:

1. сосредоточение на смысле действия людей, их поведения;
2. учет внешнего воздействия на последующие поступки и действия.

Из современных социологических теорий мотиваций рассмотрим диспозиционную теорию В. А. Ядова, которая является наиболее известной и рассматривает мотив через диспозицию.

Диспозиция – предрасположенность индивида действовать определенным образом. Она формируется на базе потребностей и интересов, на которые оказывают влияние социальные условия (как общие, так и специфические). Диспозиции представляют мотивационные установки личности. Они, с одной стороны, регулируют деятельность индивида, а с другой, выступают ее побудителями.

У В. А. Ядова диспозиции выстроены в определенном иерархическом порядке: от низших к более высшим. В основе их определения лежит принцип Д. Н. Узнадзе, согласно которому диспозиция возникает тогда, когда есть элементарные потребности и соответствующие условия их реализации. В. А. Ядов же выделяет разные уровни потребностей и разные уровни существующих обстоятельств их удовлетворения. Так потребности он классифицирует согласно увеличению масштабов деятельной активности человека на соответствующие сферы деятельности индивида. К ним относятся:

1. потребность в ближайших родственных связях;
2. потребность вхождения в малые социальные группы;
3. потребность, связанная с различными сферами общества;
4. потребность вхождения в общество, рассматриваемой в рамках социальной системы.

Ситуации группируются по продолжительности существования, а именно:

1. быстроизменяющиеся условия жизнедеятельности, по-другому называемые «предметными» (самые неустойчивые);
2. условия общения в рамках малой социальной группы;
3. условия в определенных социальных сферах общества;
4. условия в пределах самого общества, характеризующие его экономические, политические, культурные особенности (самые устойчивые).

В соответствии с вышеперечисленным, В. А. Ядов рассматривает следующую классификацию диспозиций:

1. Элементарные фиксированные установки, связанные с биологическими потребностями в условиях быстроизменяющихся кратковременных ситуаций. Они не осознаются индивидом и регулируют поведенческие акты, то есть поведение человека в определенной ситуации, его реакцию.

2. Социальные фиксированные установки, связанные с потребностями в общении в пределах малой социальной группы в хорошо знакомых ситуациях. Регулируют поступок – осознанный акт поведения.

3. Базовые социальные установки, детерминирующие отношение личности к досуговой, трудовой и бытовой сферах. Отличием этой установки от других – сосредоточение не на конкретном объекте, а на областях деятельности и регулирование не одного поступка, а системы поступков.

4. Ценностные ориентации, обладающие наиболее широкими рамками осуществления деятельности, соотносимыми со структурой и типом общества. Они отражаются в формировании целей жизни и способов их достижения с учетом правил, предписаний, а также ценностей, существующих в данном обществе, тем самым регулируя само поведение личности.

Эти установки характеризуют типичное поведение человека в разных ситуациях и регулируют разные уровни поведения человека, начиная с поведенческого акта, заканчивая собственно самим поведением. Они могут

заменять друг друга, при чем тем выше они оказываются, тем более устойчивыми они являются [7].

Таким образом, в индивидах заложена сложная система диспозиций, которые, будучи регуляторами и мотивами деятельности, устанавливают связь между потребностями и ситуациями и которые можно объединить в две группы: высшие и низшие. Высшие диспозиции – это те, которые определяют общую направленность поведения человека (ценностные ориентации, базовые социальные установки), а низшие – это те, которые появляются в конкретных ситуациях и осуществляются на основе привычек (элементарные и социальные фиксированные установки). Все это в своей совокупности составляет отличительную характеристику этой концепции от вышеперечисленных.

Рассмотрев разные подходы к изучению мотивации, следует сказать, что в мотивациях разных людей вышеизложенные теории могут по-разному отражаться. В них указан общий подход применения относительно конкретных ситуаций, который, однако, при этом может зависеть от множества субъективных факторов.

Список литературы

1. Вебер, М. Избранные произведения /М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – С. 604.
2. Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. - М.: Прогресс, 2009. – С. 628-629.
3. Шюц, А. Избранное: Мир, светящийся смыслом А. Шюц. — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. — С. 119.
4. Шюц, А. Избранное: Мир, светящийся смыслом/А. Шюц. — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. – С. 28.
5. История социологии: учебник для бакалавров / А. В. Воронцов, М. Б. Глозов, И. А. Громов; под общ. ред. А. В. Воронцова. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — С. 187.

6. Головин, Н. А. Современные социологические теории: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Головин. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — С. 258.
7. Ядов, В. А. Стратегия социологического исследования / В. А. Ядов — М.: Омега-Л, 2007. — С. 23-51.